

# 「食衣住」の発想と実践

## —— 島精機のCSR活動の一端 ——

小田 章, 小高加奈子

### はじめに

株式会社島精機製作所（以下、島精機という）は、和歌山市に本社と工場を置くコンピュータ横編機およびデザインシステムのトップメーカーである。1962年に現社長の島正博氏が創業し、日本の高度成長期の繊維機械ブームの中で手袋編機と横編機の自動化と高性能化を武器に競合メーカーを追い越して約10年で国内上位に躍進し、オイルショックの逆風に見舞われたものの、コンピュータ制御横編機とデザインシステムの開発により世界市場の攻略に成功し、約20年で世界のトップクラスに駆け上った<sup>1)</sup>。

世界初の独創的な製品を次々と開発してきた島精機の技術力は業界の枠を超えて広く知られており、2007年には「無縫製コンピュータ横編機およびデザインシステムを活用したニット製品の高度生産方式の開発」により、事業体による優れた独創的研究に対して与えられる第53回大河内記念生産特賞を受賞している。

こうした実績を残してきた島精機は、自然な成り行きとして、和歌山市周辺及び和歌山県にとり、地元企業のリーダー的な存在となった。地元のリーダー的企業になることによって、その企業には新たな課題が生じてくる。そのうちの一つに「社会的責任（Corporate Social Responsibility, CSR）」が指摘される。企業の社会的責任、いわゆるCSRについては、さまざまな視点からの議論があるが、我々は、その原点を、企業が社会から具体的に期待や要請を受け、それに実際にどのように応えているかという事実関係に求めたいと考えている。その際、企業のCSR活動に対する問題意識を、我々は島精機の事例により考えていきたい。

周知のように島精機は、本業に関わるニット・アパレル業界への直接的・間接的な貢献を狙いとしたCSR活動を中心に外部公表を行っている。しかしながら、島社長の問題意識や感性に基づき、同氏の私財提供を交えてユニークに展開されてきた活動も実は多い。本稿では、このような一般にはなかなか知られることのない企業の社会貢献について、島精機の事例に即して考えてみたい。

### 1. 島精機の飲食事業

島精機は自社ホームページにおいてCSR活動の概要について紹介している<sup>2)</sup>。そこで公表

1) 詳細については文末に引用した諸資料を参照されたい。

2) 同社による次のホームページを参照されたい。

<http://www.shimaseiki.co.jp/company/responsibility/>

されているのは、「太陽光発電」、「工場緑化」、「フュージョン・ミュージアム」、そして「ISO 14001: 環境マネジメントシステム認証」の4項目である。

同社がこれらをCSR関連活動として重視しているのは疑いないところだが、島社長の価値観や感性に基づいて、これらの活動以外にも、いわゆるステークホルダーだけにとどまらず、その活動への一般の参加者や関係者に極めて高く評価されているものもある。

島精機がこうした活動を積極的に支援していることは意外に知られていない。なかでも、飲食事業への力の入れ方は尋常でなく、主力事業のニット・マシン並みといっても過言ではないというのが我々の実感である。

限られたページ数で島精機のCSR活動の全容と奥行きを紹介するのは難しいため、まず本稿では同社の飲食事業に焦点を当ててみたい。

島精機は、飲食事業を事業領域の一部に位置付けており、そのことを自社ホームページにおいて次のように公表している。「フォルテワジマ」と「Wajima 十番丁ビル」は、和歌山市中心部のいわゆる「ぶらくり丁」周辺地域の活性化に協力する観点から同社グループが運営している施設である。

現在の社会・経済情勢において、これらの事業を維持していくには相当の負担があると推察されるが、地域社会の期待に応える観点から、本業の一部として事業運営していく努力を続けることを宣言している。

SHIMA SEIKIは飲食店事業もおこなっています。和歌山市内の商業施設フォルテワジマには、山形県・庄内平野にある“平田牧場”で育てられた三元豚を使ったとんかつ・豚肉料理が自慢の「庄内」、ご家庭でお楽しみいただける“こだわりの味”を取り揃え、高級食材を使用した惣菜専門店「IL Gusto」、レストラン「グリーン」、バー「ブルー」を出店しています。また、Wajima十番丁ビルには、高級食材がリーズナブルに楽しめるカレーとコーヒーの専門店「ISOLA BELLA」、ビル最上階から和歌山城を臨む素晴らしい眺めもお楽しみいただけるレストラン「LA VERANDA」といった店舗展開もしております。和歌山にお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。

（南紀白浜に立地する、オーベルジュ・サウステラスは）「宿泊できるレストラン」として味が自慢のホテルです。自然の恵み、富田の自然水をはじめとした無添加の料理素材など、こころとカラダの健康に配慮しています。

島精機の主力事業はアパレル業界向けの編み機や業務支援システムの提供であったが、その視線は島精機がそれらを納入する業者がそれらを活用して最終製品を提供する消費者・利用者のニーズや欲求に向けられていた。

アパレル製品の消費者・利用者の対象は、言うまでもなく、一般市民である。島精機は、その日常生活を支える「衣食住」の充実に貢献することを重視している。同社にとって、飲食・ホテル分野の事業は、そのための具体的な手段となっている<sup>3)</sup>。

島精機は、この分野の事業を維持していくということにとどまらず、新たな取り組みを積極的に進めている。フォルテワジマには良質な素材を最大限に生かしたメニューを提供するステーキハウス「坂の上」を加えている。Wajima 十番丁ビルには創作和食の「和テラス」とイタリア郷土料理の「トラットリア イ・ポローニャ」を加えた。いずれも、島精機が提案する個性豊かな食文化が堪能できるユニークな店舗である。また、世界遺産に登録された高野山の一角にあたる和歌山県伊都郡かつらぎ町では、豊かな自然の背景と地元の農作物の高品質を最大限に生かした飲食・宿泊施設の「天の里」を2013年に開業した。

## 2. 関係者との対話

企業としての社会的責任の範囲と内容を、どのように認識し、実践するかは、経営者の個性であり、企業の個性である。島精機の開示内容は、手袋編機をはじめ、コンピュータ横編機、デザインシステム等、主力事業領域に関わる取り組みに焦点が当てられている。

現実には、和歌山県のリーディング企業として、一般には認識されていない場面でも種々の貢献を行っているのが事実であるので、それらを公表しないことで、自社のCSR活動の内容と意図は十分に理解されていないきらいがあると我々は考えている。

島精機としては、このような地元のリーダー企業として求められて自然に対応する地元貢献については、当然なすべき行動と位置づけて、あえて積極的に公表されていなかった模様である。しかしながら、地元企業群によるこうした地道な貢献は、社会的なニーズに対する解決に向けて前進する極めて有力な手段である。

我々は、島精機のこれまでの経営行動の理解という観点でも、地方のリーダー企業の経営行動のあるべき姿の考察という観点でも、島社長と社内関係者の本音を引き出したいと考えた。以下はそのような問題意識から、島精機にお願いしたインタビューの記録からの抜粋である。

まず、島社長と藤田取締役役インタビューをお願いした。収益を目標とする事業や活動は、その数値の達成が関係者にとり極めてわかりやすい行動指針となり、動機づけになる。他方、収益を直接の目標としていないCSR活動については、なぜ、どのようにその活動を行いたいかを実務担当者十分に納得させなければならない。島精機の諸活動について、こうした課題をどのように考え、解決していったのかを中心に尋ねた。

---

3) 同社による次のホームページを参照されたい。  
<http://www.shimaseiki.co.jp/company/responsibility/>

小高：地元の方とか地域の方に対して、何かしたいという思いはどのようなことかお聞かせいただけますか？何か具体的に。

社長：それはもう、小さい時からの野菜を作って、あの、配ったり、配ってるけども、まあ、あの、「お餅もらったんで」ってくれるから、こうなにする。そんな物々交換は近くの地域の人、で、できるだけそういうようなんで、そういうようなことを教えてもらったり、あの、教えたりそうしながらやって、それで今度、仕事の分野に入ると、無いものを新しくしようと。そうするとなにか機械を買ってもらう、何かを買ってもらう、それ、買ってもらう人がお金を出すわけやから、お金を出す人が喜んでくれるようにせんといかん。そのためにはやっぱり、地域の人がやっぱりやる気を出していいもんにとしようとそういう気持ちのものが集まって作ると良いものができるでしょ。そのためにはやっぱり、社長やからどうとかっていうんとちごて、僕はコンダクターで、こっちもうちょっと、そういうような感じにやって、その代わり儲けたら先に、あの、給料は少しでも良くするように、減らそうちゅうなんではなしに、良くするように。それで、あの、賞与もちょっと余分にやって、まだもうちょっと余分にいきたいなって思うやつは業績配当ちゅて余分に奨励金を渡して、そんなにしたり。それで、それはまあ、地域と違って会社の社員が、まあ、地域から来てるわけやから、その人が少しでもやりがいあるように。帰って、「仕事遅までご苦労さんやな」って、「辞めたいでしょう？」、「いや、面白い」ちゅて、しんどいけども面白い、そんなような感じでやってたから、今でも振り返って、古い人が残業、徹夜ってそんなことやりながらやってるけども、やっぱりあの時は1番楽しかったわな～？

藤田：そうです。

小高：長年お勤めされている方々に昔を振り返っていただきお話をお聞きしていても、イキイキとした雰囲気伝わってきますよね～。向かうべき同じ目標に向かって、皆さんでやってたというのがよく分かりましたね。

社長：そういうような時にはね、必ずね～、お金っちゅうよりかみんなもね～、「ステーキ食べたいやろ？美味しいやつ食べたいやろ？」ちゅて言うたら、「そりゃあ、食べたい」、「そしたらようけ儲けてね、それで美味しいもん食べられるようにね、やっていこう」ちゅて。それやから、ここの上のステーキハウスとかね、南風荘ちゅても、美味しいものを食べるのに、それは自分だけ美味しいだけちごて、やっぱり南風荘でする時にもお客さんの技術者に美味しいもんを食べてもらうようにしようと。そしたらこの機械作ってるところから機械をこうて、それでちゃんと研修に行っても、他へ行くよりか大切にしてくれて美味しいもん食べさせてくれてどうやとか、そういう風になってるから、そのために料理長にね、日本料理や

けどファッションは、日本料理は和服と似合うでしょ。それでニットは洋服、それはやっぱりちょっと洋風料理が。しかし日本へ来たら、「和風と洋風とミックスしたフュージョンのそういうようなものを作ってください」、そしたら「ワシは日本料理のなんとか流や。そんなことできない」ちゅて。「できないって今まではそうやけども、やっぱりお客さんは洋風の感覚の人が来るんやからね、そやけども前が海やからね〜、新しい魚が入るやろなってそういう感じで」って。そうするとお魚料理ったら、日本人はやっぱり刺身、そういうようなにするけども、欧州から来るとやっぱりあの、カルパッチョとかにかそういう風にしたりムニエルにしたりせんといかん。それをうま〜くするように。あんまり醤油を付けるような形のもんを作らないで。そういう風にやったら、料理長ね、怒って「そんな難しいこと」ちゅて。そうやってるうちに、段々それが美味しいって。それで知事とかにかそんななにも、東京から来ても日本料理だったら京都の京料理とかそういうようなん食べたりね、それで東京にも純日本料理はたくさんあるし。洋風ちゅうても、そうやけど東京や東北やそんなところから来てもやっぱり、新鮮な魚、そういうようなものを同じことでもカルパッチョとかそんなにしたらワインとも合うし、そういうような形に創作料理作る。そしたら「無いものは作らない」って言うん。「作らなかったら、こっちは食わない」ちゅて。「どっかへ食べに行く」って。そしたら料理長、食べに来てくれなかったら淋しいでしょ。

小高：南風荘からレストラン経営へ展開されておられますけど、何店舗かあるレストランに期待をしたこととはどういうことでしょうか？コンセプトいろいろ違いますよね？期待をなさっていることってというのは何ですか？

社長：まあ、やっぱり、あの、まず、基本は美味しくなかったらいかん。美味しいなって美味しく感じる人がどれだけあるか、しかし、まだこんなん食べたことないって新鮮さが無かったらいかんでしょ。それで新しい感覚でどこにも無いようなもんを作ってください、創作して食べたら味も何も良いなって、自分もちょっと食べて、これやったらいけるって想像して、お客さんが喜んでくれるだろうなとそういうような形でやったら、間違っておったらそれを修正したらいいわけやから、そういう風にチャレンジして、ああ、島精機へ行ったら、海の幸、お肉、そういうようなもんから色んなもの、果物も豊富やからいろんな食材を活用して、「他の真似しない創作料理をやってください」ちゅう。そうするとあそこへ行って、あれが良かったなとそんな感じになるわけやから、「世界一の料理を作ってください」ちゅう、そんな気持ちで言うたら、そしたら和歌山で一ちゅうたら、和歌山に無かったらそれが1番って思うでしょ。世界のそこまで食べに行ったら時間かかるわけでしょ。だから、「創造してね、そなん他に無いっちゅう感じの

料理を作って、美味しいもんを作ってください」っちゅう。

小高：それは一般のお客さんに対してもですね？

社長：そう！！

小高：会社の社会的責任というか、社長さんが考える企業の社会的な責任についてはどう思われますか？

社長：責任は……，

小高：レストランの中でも「グリーン」では低カロリーで糖尿病や他の病がある方にも安心して召し上がっていただけるようなものをご提供されているってことを、あまり一般の皆さんはご存知ないかもしれませんが、そういうことは既にされているのですね？

社長：うん。お金儲けよりか、美味しくて過剰に油が無いとか、食べても胸焼けしないような、健康でいていただくようなことを心がけて。

小高：そういう社会的な意味を持ってきちんとされているのであれば、それは素晴らしいと思いますし、本業ではないレストラン経営に対してもそれならステーキホルダーの方々も納得できるものですね。では、レストラン以外のことでの社会責任ということについてはどのようにお考えですか？

社長：レストラン以外でもね、やっぱり衣の文化を高めていくのが本業で、新しい機械を毎年進化させて、そしてお客さんが使ってもらったら、そこで島精機の機械を使ったら、あの、故障起こらない、そうすると不良も出ない、生産量、儲かる。そやけど同じもんばっかりと違って、他に無いようなもんができるようになったら、そしたら真似される、お客さん同士、他の機械メーカーの安いやつを買って安く作る、それと同じもんだつたらなにやから、他でできないようなことをするようにするとお客さんの差別化になるでしょ。ほいで、お客さんに喜んでもらったら、そしたら結果的にうちの機械を買ってくれることに。そういうような格好で、そのためにはお客さんにやっぱり儲けてもらう、それが相手の立場に立って、それで今度はそこのお客さんの技術者が、やっぱりよけ機械を愛して油もやり掃除もしてもらうように、こっち来たら訓練もし、その人にそこのおオーナーよりかまだ美味しいやつを食べてもらおうと。オーナーの方はお金あんねやからね、そしたらその技術者よりか食べようと思たら食べられるわけやから。普通はオーナーの方が来たらサービスするでしょ。技術者の方をサービスするようになって、そういう風にしたら、そしたら機械を愛してくれる、そういうような形で結果的に相手の立場に立ったら、そういうようなには、あの、自分ところのやってるんは衣をよりファッショナブルに、そして良い生地になるようなそんな機械を、

惚れ込んでくれるようなその人を大切にしよう、そやけど大切にすんのにね、衣食住がもう日本だけでしょ。みんな、フード・クロッシング・シェルターで食衣住。その食を1番大切にせんといかんのに、あの、食のなんでは日本人は早食が多いでしょ。

小高：(笑)。

社長：早食いは胃に負担をかけて消化不良になる。ゆっくり食べてなにする、そうするとお肉食べてもなに食べても、まあ大体、酸性のことが多いでしょ。そうするとそれにワインをなにすると中和して、そのためにはワインを提供してワインもやっぱりこの料理と合うものを出したら、そしたらいいなって。そしたらそういうような感性をまた今度ニットの方に持っていったりすることができるし。それやからもう、人間は健康で美味しいなと、そうすると心が満足するようなそんな形。来ても、ああ、これ軽くてって、それでみんな、安めに見えるなっていうんとちごて、すごいなっちゅて、そういうようなこと言われたらまた嬉しいでしょ。そんな感じで、人の心を大切に、より楽しいようにするためには、食衣住やから、まず、食べて良かったなって。それを見ただけでもう本業の分はもう観なくても大丈夫っちゅう、そんなんで帰ってしまう人あるん。余分なもんまでこだわってやってるんだったらもう、本業はそれ以上にやってるちゅうそんな感じ。そうするとやっぱりお客さんも遠くにあるから、お客さんを大切に、繋がりがあから繋がりを大切にしていこう。そうすると地域の人が一生懸命作る方でやってくれて、その人もなにせんといかんし、また仕事に関係ない人でも地域の和歌山の人を大切にせんといかん、まあ、そういうような形で度合いが違ってもやっぱり人を大切に、満足にするようにせんといかん。そのためにお金儲けしようと思ったら、ちょっとあの、高く売りつけるようにせんといかんでしょ。それでお金を貰うんではなしに、やっぱり売りつけると違って良いもんを作ってまた次に買ってもらうようにして、そうすると量を作っていくと結果的に利益に繋がってくる。それがギブ&ギブンの精神になってくるから、「お金を欲しいと思うな」ちゅう。「仕事を好きになったら勝手にお金がやってくるちゅう、そういうような心を持つようにしなさい」ちゅう。それがリーマンショックでもバブル弾けたりして落ちんのは、みんな、あの、お金を大切にしようちゅうんで、それで90年のバブル弾けた時も株を買ったり、あの、

小高：そうですね、マネーゲームになってしまっていたのでしょうね。

社長：そう。仕事せんとそっちの方やって、あの、倒産したりしたところがあるわけやから、仕事やってるとやっぱり。投資したらアカンちゅうんやなしに、それを主にするからダメになるんで、仕事を大切に人々を大切にやっていかんとい

かん。そのためには、僕はあの、氏神さんへ13歳からずーっと参ってる、お参りすんのに、神さんの立場に立ったらね、「これ、お願いします」ちゅうたらね、神さんも忙してしょうない。

小高：そうですね。

社長：神さんにはそこで宣言してくるようにね、今月はこの機械をちゃんとできるように努力します。来月また1日に来る時には、できましたっちゅて、また次はこれやりますって自分の進む信念を宣言してくる、そういうような形やったら、よし、なかなかやるなってそんな感じに。

小高：一般の人の声を聞いていると、ちょっとそんなところが見えてきますね。自分達にとっても身近だと知って初めて島精機さんを見つめるところがあって。「自分が持っているファストファッションブランドのニットが、実は島精機さんの機械で編まれているものもあるということを知って、とても嬉しい気持ちになる。そういうことは全く知らなかったから」と。「ホールガーメントニットだけが島精機の機械で編まれたニットだとばかり思っていた」と。和歌山の人にとっては島精機は誇りなんですよ。誇りなんですけど、会社と自分が何らかの関わりがあるということを知っているか知らないかで全然違うわけですよ。知ることは両者にとってほんとに良いことなんですよ。

社長：もうそれは過去の問題。それを聞いて島精機が何ができるか？っていうたら、無い。それではなにやから、やっぱり、過去のなにがそうあってでも明日……

小高：そう、新たなビジネスチャンスに繋がると思うんです。社会責任を考えると、奉仕とか貢献とかってそこで終わらせることだけではなくて、社会が要請していること、これなら支持できると皆が思うところで新たなビジネスチャンスが生まれると思うんですけど、どうですか？なので、そういう意味では島コーさんはこれから大きな役割を果たす部署となれるのではないですか？そうすることによって、島精機さんがより一層、

社長：ブランドアップ、

小高：そうそう、すると思うんです。一般の方も親近感が湧きますから、より応援したいと思うようになると思うのです。

社長：機械屋ですからね、今まで機械を作る方からファッションに変わってきてるでしょ、システムで。それでも頭は昔のまま。そんな人が多い。だから、僕のイメージとね、乖離して、言うても、

小高：社長さんの思いというのはものすごく高いところにあるので、なかなか皆さんも難しいとは思いますが。



社長：食のなにもね、こういう風に、料理長に新しい、もう、フレンチはね、作る方もコストが。ソース1個作ろうと思ってなんでもかかると。それでGOODって言うてくれる人は10%で、そこまでせいでもいいのに時間かかるから。それやったら、もうちょっとってそういうような感じで凝りすぎて高くつくのがその当時のフレンチ。

中村：はい。

社長：しかし、イタリアンはもう素材が良くてパーッと、「要らなかったら残してください」ちゅて、アメリカスタイル。「それと両方兼ね備えた分を作ってください」ちゅて。それはフィロソフィー。それをフランスとイタリアとちょっと違うけども、それを間を取ってやりましょうと。それでできたなには総料理長の、どれぐらいの比率でこうやって、そのうちにこのぐらいにいくかどうかとか、そういうようなイメージ。それがやっぱり今の島精機の1番基本。その前の段階では和洋折衷。海の近くやから魚、しかしファッションは洋風、和洋折衷。今度、もうちょっと細分化するとイタリアとフランスを見たら、こっちは凝りすぎて、こっちはラフすぎて、その中間のそのへんをいったらと。そういうことで、今、総料理長の感覚のなになが、(すき焼きを)鉄板焼きで、元々は日本のなんで、その日本のなにながその前に融合してできてるん。その延長として先ほどのこの(鉄板の)上のなんですき焼きできるなんて

小高：ほんとビックリ。

社長：自分の立場ではなく、相手の立場に立つ。

小高：社長さんの「食とファッションは表裏一体だ」というお考えについて教えてください。

社長：そのへんのところがやっぱり食の文化でも衣の文化でも同じことで、押し付けではいかんわけ。これはね、料理の方でもフュージョンで和洋折衷から始まって、今度はイタリアとフランスと、そしてまた自分の創作と、そうやって新しい食のなを、それが地域だけと違ってワールドワイドで世界中から来てもらっても喜んでもらえるような料理を創作して、そのお客さんに合わせたような料理をしてくれる、そういうのはもう非常に、そのような幅の広いなには世界中でも無いんとちがうかな。そんな感じやね？それで、ビジネスは世界中からやから、この国の人には合うけど、この人にはダメっていうんではなしに、状況判断して、この国にはこの食材出したらいかん、この国にはどうやってね。宗教上の問題とか色んな。

小高：そうですね、食べられないものもありますものね。シェフがどの国へも行ける

わけではないから、こちらにいらっしゃって各国の方々に満足のいくものをご提供するという事ですものね。

社長：そう。

（2016年6月17日島社長及び藤田取締役へのインタビュー記録より抜粋）

経済合理性の追求より、むしろ社会的責任に応える企業的意思として行われるCSR活動のレベルを維持していくには、それを支える人材の確保が常に課題になる。経営者のビジョンや決意を示し、信頼関係を築かなければ人材は集まらない。以下のインタビュー記録は、現在、島精機の飲食部門を統括する中村総料理長が、島社長と出会い、そうした信頼関係を築いた経緯をよく示している。島社長は、1988年の世界料理オリンピックフランクフルト大会で金メダルを受賞した中村氏が、その才能を存分に発揮できる、充実した職場環境を提供したといえる。

小高：それで、こちらでお仕事をされようと思われた最大の理由は何ですか？

中村：やはりあの、社長はグルメですから、島精機っていうたら海外のお客さんも色々いらっしゃいますよね。やりがいですよ、1番は。

小高：その当時、東急インは和歌山市では1番という感じだったじゃないですか、ホテルの中では。

中村：そうですね。

小高：でも、こちらに賭けてみようと思われたわけですか？

中村：社長と話をして、ものすごく社長の人間性に惹かれましたね～。それはね、私もそうですけど、社員の方は皆そうだと思うんですよ。もう、10分話したらもう、もう社長の魅力、人間性ですよ～。それがものすごく、はい。

小高：それは具体的には？

中村：あの～、まず初対面、僕らのような若造だったですけど、あの、非常にこう、フランクに、まず偉そぶらないですよ～。それは1番。上から目線では無くて偉そぶらなくて、それが1番の印象がありましたよね～。気さくな、はい。

小高：気さくでお優しい雰囲気ですものね。

中村：そうそうそう。人間性の魅力が1番。

小高：こちらに来られて、社長さんのご期待が中村料理長さんに

中村：はい、はい、ありましたね。

小高：その社長さんのご期待を受けて、実際のお仕事はどのようなものだったのですか？

中村：やっぱりね、最初はね、大変だったですね。こういったメーカーとホテル業は全然違いましたから、その理解をしてもらえなかったこともありますし、色んな面

で。まあ、逆にホテルにはない良い面もありますよね。

小高：ホテルのレストランと大きく違う点はどのようなところですか？

中村：うん、やっぱり、ホテルってわりと原価が決まってて、時間から時間を営業してって一定の決まりってありますけど、ここはもうお客さん本意ですから、もう仮に夜が遅くてもお客さんが居てたら出して、まあ、僕はフランス料理が専門できたんですけど、あの、来てすぐに社長に言われたのが、「これからフランス料理はもうダメや」と。「これからはイタリア料理とフランス料理の良いところをミックスしたような料理を作ってほしい」と、まず第一に言われました。それともう1つものすごく印象に残るのは、初めてここでお会いした時に、食とファッションというのは表裏一体ということをね、社長はものすごく仰ったんです。僕は全然ピンとこなかったですね、食とファッションって。社長は「食とファッションは表裏一体でもものすごく繋がりが深いものなんだよ」って社長は仰ったんです、はい。具体的にどういう意味かは、その時はちょっと分からなかったんですけど（笑）、はい。

小高：社長さんは食から始まって会話が生まれ、そこからお互いのことが分かり、信頼関係が生まれると仰いますが、

中村：はい。

小高：なので、ものすごく食というものが大事であって、

中村：そうなんです。

小高：『衣食住』という順番ではない、『食衣住』なんだと。

中村：そうですね（笑）。いつもそう言いますね（笑）。順番を社長にお聞きしたんですけどね、「『衣食住』ではなく、『食衣住』や」と社長はいつも仰ってます。

小高：ファッションに関わる会社なのに（笑）。

中村：そうですね（笑）。

小高：お料理で皆さまをおもてなしするということの意義を常にお考えになって、こちらでご提供されていらっしゃると思いますが、大変だったことは何ですか？

中村：うん、当初はね、不特定多数の国の方が来られますよね。それで当初はね、まあ、インドの方とかイスラム関係の方とかベジタリアンの方とか、もう色んな方が来られますから、それに対応するのがものすごく最初は混乱しましたね。そういう時は、会社に海外出張してる人が結構いますので、そういうインド担当の人には現地の食の話をお聞きしたりとか、現地に行ってみるはずは本ですよ、現地の人がどういうものを食べているかという現地の本、

小高：ああ、なるほど。

中村：日本で買う訳した本じゃなくって、それを皆にお願いしたんですよ。イギリス、

イタリア、インドとかトルコとか，そこの原書ですね，お願いして買って来ていただいて，それを自分なりに勉強しながら対応したというのが。ずっとそういう感じで対応していました。

小高：以前はとても多くの海外のお客さまがお見えになられたそうですから，毎日のようにこちらでお食事会が開催されていたわけですか？

中村：そうですね，はい。

小高：大変ですね，お国柄によって食べられないものってありますものね。

中村：うん，はい，はい，はい。

小高：では，厨房の中は，

中村：はい，ですからね，当初は大変。全然あの，なんていうんですかね，お客さんに好まれるもんが分からないですから，食材とか味とか，はい。当初は混乱しましたね。うちの社員の担当の人に逐一聞いて，どういうものが食べられて，どういうものがダメで，どういう風に調理したら喜ばれるのかとか，そういうことをメモって。それがもうレシピのような感じで，はい。

小高：社長さんからは何か具体的なアドバイスなどはございましたか？

中村：島社長から？直接は特には……。

小高：お料理に関してとか，雰囲気についてもそうですね。

中村：大体ね～，その～，最初に仰った「イタリアとフランスの良いところを取りなさい」と。フランス料理はやっぱり時間かけてソースを作ったりとか，コストがかかると。それに結構クリーム系が多いんで。

小高：どちらかというところってりしているんですかね？

中村：そうそうそう。「そういうのはこれからの時代にはマッチしない」と。イタリア料理は，私も当時はイタリアへ行ってなかったんですけど，ここへ来た当時は。まあ，イタリア料理は新鮮な素材を簡単な調理で時間をかけずに調理してお客さんに提供をする，と。

小高：量は多いですけどね～。

中村：そうそう，量が多いですから，その良いところを，フランス料理のように綺麗にこじんまり小さなポーションで，なおかつイタリアの調理法，新鮮な魚介類を使ってシンプルな調理で重くない食事を勉強しなさいというのは常日頃から，今でも言われますけど。それはもうずっと言われましたね。

小高：初めはこちらの編み機のお客さまに対してのご提供でしたが，それが一般の人にも楽しめるようなレストラン経営へ展開されていかれますよね？そういった中で，一般のお客さんに喜んでいただけるために何か工夫をされていることはあるのでしょうか？

中村：う～んとね、これといって工夫って無いんですけど、あの～、当初、僕が来た当時、どうなんでしょうか、ここで和歌山の食文化のレベルっていうのを上げるようにっていうのを社長は常に仰ってましたね。食文化っていうのを、他府県、特に海外から来られても、外で食事の接待ができるところが当時はあまりないと仰ってましたね。それもありますし、和歌山全体の食文化の向上をするようにってことを。

小高：食に対する社長の想いっていうのは、

中村：ああ、やっぱり並みではないですよ。全然、僕らビックリしましたね。食にかける社長の想いって。亡くなられた奥さんから、もう非常に可愛がってもらったんです。その時にいつも奥さんとの話の中で、社長がほんとに苦労した時の話も色々お聞きしましたしね。美味しいこんな分厚いステーキが食べたいがために一所懸命働いたんやって、そういう思いを社長からお聞きしていましたからね。美味しいもの食べたいから一生懸命働いて会社を起こしてっていうのが、社長の根本にあったみたいですよ。

小高：非常に食べるということを重視しているというか、良いものを美味しく食べたいという思いがお話の中からもすごく伝わってきますよね。そういうお話をお聞きしたりすると、料理人としてはいかがですか？

中村：嬉しいですね。社長にそう仰っていただいたら。

小高：料理長さんには食に対する信頼がすごく厚いですし、

中村：はい。

小高：お任せされているじゃないですか。

中村：はい。全然その、社長の想いには到底到達できないんですけどね～。もう何年経っても社長の思ってるレベルにはちょっとなかなか全然……。

小高：そのようなことはないでしょう。これだけ食にこだわり、お客さまに対してのおもてなしをなさる社長さんが信頼を寄せておられるのですから。

中村：なかなか到達できないですね～。

小高：海外の方もお喜びになってお帰りになるっていうお話をお聞きしました。

中村：あ、そうですか。

小高：和歌山の方に豊かな食文化を定着をさせたいということは、常に仰ってますものね。知らないものを食べさせてあげたいという。

中村：そうですね。美味しい本物を

小高：あ、そうです、本物をですね。

中村：うん、本物っていうのを、社長はすべての面で本物っていうのにこだわりますよ

ね。食に対しても建築にしても、

小高：機械にしても。

中村：機械にしても美術品にしても。

小高：環境にしても。

中村：環境にしても本物っていうものを求められますから、食材にしてもここへ僕が来た当時は、みんな知らん、社長が仰る食材、僕らが知らない食材が結構あって（笑）、本物っていうのはね、当時、今でこそ生ハムっていうのは、ごく一般的に売ってますよね。当時、僕がここへ来た当初は、ほんとのパルマの生ハムっていうのは日本には輸入できなかったんです。

小高：島社長さんとのご縁というのは非常に大きなものですね？

中村：そうです、もう僕の人生の中ではほとんどを占めているんじゃないですか。島精機はもちろんですが、島社長と奥さんご夫婦はやっぱり、人生のもうすべてでしょうね。

小高：島精機さんのお客さまやレストランに来られるお客さまの食を満たせてくださってきたわけじゃないですか。

中村：はい。もうね、どんなことができてるのかな？と自分では分からないですけど。

小高：大きくお支えになってこられたと思います。社長さまの食への想い、相手の立場に立つというお客さまが喜んでくださることを第一に考えるという信念に大きく寄与されてこられてきたと思いますね～。

中村：でもね、やっぱり社長の想いの半分もいってないんとちがいますか。自分自身ではね、そう思うんですよ。社長とお話した時、僕、言ったことあるんですよ。「社長の思ってるレベルのまだ半分も僕いってないですよ～」って社長に言ったんですよ。4～5年前ですかね。その時「うわっ！！」って喜んでくれましたけどね。「あ、そうか、まだ半分もいってなかったら、まだこれから伸びる余地あるんやな」って、ハハハ（笑）。

小高：こういうすごい方のそのような謙虚さがすごいですね。

中村：いえいえ。「そこでお前が十分できてますって言うたら、全然あれやったけど、半分しかいってないって言うんやったら、まだお前、半分伸びる余地あるんやな～」って社長仰ってくれたんで。実は僕もまだ半分ぐらいだと思ってましたからね、うん。なかなかね、やってもやっても社長のレベルにはなかなか、うん、すべてでそんなに届かないですよ。僕に限らず、ここの社員さんは皆そう思ってるんやないですか。開発にしても営業にしても、それは皆とてもやないけど社長のレベルにはいってない人ばかりでしょ。半分もいってない人ばかり。と思い

ますよ、僕は。

小高：社長さんって、

中村：やっぱり、すごいですね。

小高：確かに、人を惹きつけるものをお持ちですよ。

中村：惹かれますよね。

小高：眼光の鋭さが何もかも見えているのかなと、そういう気がしますね。

中村：そうでしょ、はい。

小高：なので、いい加減なこと、中途半端なことは言えないというか。

中村：ごまかしだけは通用しない。

小高：見透かされているというか。

中村：うん、うん。言い訳じみたこと言うたらね、全然相手にしてくれないですね。もう、ふ〜んって話をもうそれで、うん、って感じでね。

小高：そういう食の方面から社長さんの想いの実現、それを支えてこられてきたのですね。

中村：いやいや、もう一生懸命やってただけですけどね〜。

小高：よく社長さんは「仕事を愛しなさい」と仰いますけれども、

中村：そうですね。料理作ってる時が1番良いですよ。

小高：幸せですか？

中村：そうですね、はい。料理人ってそうですね。料理作ってる時が1番ストレスも解消できるしいいですよ〜。数字触ってる時が1番しんどいですよ、ハハハ(笑)。

小高：一般の者からすると、島精機さんのレストランは儲け第一主義ではないから、良い食材を使っているのも少々お高めでもお得感があるとか、安心して伺える、良いものを提供してもらえるとかが定着してきているようなところがありますが、今後、もっとこうしたい、ああしたいっていう思いはありますか？

中村：う〜ん、もう和歌山に色んな店舗、今ある店舗をもっと数字の面でね、もっと貢献できたらな〜って(笑)。色んな評価していただく、もう今まで評価していただいていますから、これからはもっと、ね、数字の面で貢献できたらなって。そういう意味では、まあ、色々考えて、料理を色々考えて、

小高：お客さまの満足度は落とさないで？

中村：そうそうそうそう。まあ、色んなイベントを行ったりとか、お客さんを広げるための、はい。

小高：フォルテワジマのところに食事に行こうって、あんまり思わないじゃないですか、立地的にも行きにくい場所というか。

中村：ええ。

小高：あの辺りは昔のように人で賑わっているという感じではないですよ、今は。

中村：ええ。

小高：総料理長として、店舗1つ1つを回ったりとかもされるのですか？

中村：ええ、回りますよ、結構。まあ、各店舗に責任者がいますから、普段は彼らにすべて任せて、あの、僕じゃないとできない仕事ってありますからね、はい、そういうところは全部引き受けて。

小高：総料理長じゃないとできないお仕事っていうのは？

中村：うん、やっぱり、まあ、料理以外でも対会社との色んなありますよね、そういう面とか。うちは5年毎にビッグホエールを貸し切って、1,000名、2,000名の企業でパーティーやりますので、まあ、それを全部一手に仕切って、

小高：すごいですね、それは。

中村：ええ、振り分けてとか。各店舗の人の行き来とかね。それは僕しかできない仕事なんで。それと社長に直接お話を聞きして、皆に伝えるとか、方向性を出すとかね、そういうことを伝えるとか、そういうことは全部、僕が一手に引き受けて。普段の営業は各店舗に責任者が居てるから、

小高：それはお任せしているわけですね。それぞれコンセプトはどういう？

中村：あります。

小高：皆さんの声で1番よく行ったし、美味しいって聞きするのはカレーショップですね。1度は訪れたことはあるというか。

中村：うちの社員で？

小高：いや、一般の人です。評判良いですよ。和歌山で美味しいカレー屋さんってことで。他府県の方も評判を聞いて来られているようですね。1番人気ですか？

中村：回転数ですよ。やっぱり回転しますよね。場所もイイですしね。

小高：そうですね、場所がイイですね。

中村：場所がイイのと店の雰囲気。

小高：カレーということもあってか、入りやすい雰囲気ですよ。

中村：そうそうそう。入ったら入ったで高級感がありますからね。非常にね、喜ばれますよね。

小高：カレーショップと庄内とヴェランダと天の里、で、もちろんこちらにもお世話になったことがあります。

中村：ボローニャはまだですか？

小高：ええ、まだ。

中村：あそこはね、うちのグループの中では特殊なね、ポジションにあるんですよ。



小高：どういった意味で？特殊なポジションとは？イタリア料理ですよね？

中村：そこのシェフ，小林っていうシェフが今いてるんですけど，彼はね，17年イタリアに居てたんです，はい。イタリアの1個の店舗をシェフで任されてずっとやってた人間なんで。ですからもう，技術は100%現地の料理。非常にですからね，イタリア料理でも彼が居てたところはピエモンテ，ミラノがあってトリノがあって，ちょっとこの三角のこの辺なんですけどね。アスティっていう。

小高：田舎なのですか？

中村：はい，田舎です。そこの田舎のほんとに

小高：アスティ？

中村：アスティ。

小高：アスティって，ワインにありますよね？

中村：スプマンテの。うん，あそこ，有名な。

小高：ああ〜。

中村：白トリュフの1番有名な。

小高：白トリュフ。

中村：そうそうそう。ほんとに片田舎でね，私も10年ぐらい前に行ったんですよ。その時，初めて小林くんに会って，非常に彼の人間性に惹かれたですね。帰って来て，島社長もそれから行かれたんです。その，アスティのイ・ボローニャっていう店にね。

小高：あ，お名前一緒なんですね。

中村：あのね，もらったんです，イタリアから。

小高：そうなんですか！？

中村：日本の支店っていうような感じで，名前だけね。日本へ帰って話を聞いたものですから，「是非，和歌山で」って社長が言って。それで今やってるんです。イタリアのね，ごく一部の昔から伝わってる料理だけしか作らないんです，頑なに。

小高：じゃあ，普通によくあるようなイタリアンとはちょっと違うわけですね？

中村：違います，はい。ですから魚介とかそんなものないですね。

小高：あ，そうですか。

中村：イタリア料理であってエビとか魚はあまり使わない。魚はいわゆる鱒だけ使って。お客さんの要望でたまにエビとか使うことあるんですけどね，もうメニューには一切無いんですよ。ですから，その，イタリアのピエモンテのアスティのごく片田舎ですーっと培われた料理を頑なに出してるんですね，はい。それは社長の要望でもあり，僕も彼には「日本風にアレンジしたりとか，和歌山風にアレンジしたりとか，もうそういう料理は止めてくれ」と。「頑なにその地方に伝わって

る料理を和歌山で提供してくれ」って。

小高：それはやはり、先ほど仰ってましたけれども、和歌山の食文化を高めたいという思いから、世界にはこういうお料理があるということを和歌山の方にご紹介したいということからでしょうか？

中村：そうです、はい。和歌山の人に色々PRはしてるんですけど、宣伝とかそういうので。なかなかそこをね～、理解していただけないのがもどかしく。なかなか浸透ができてないですね。ピエモンテのほんとの料理っていうのを、なかなか……。

小高：イタリアの郷土料理だけをずっとお出しになられていることは存じ上げていませんでした。

中村：あ、そうですか。非常にね～、美味しいんですよ、食べたら美味しいんですよ。なかなかね～、和歌山の人にまだまだ理解してもらえないっていうか。

小高：是非、伺いたいです。

中村：ですからね、来るお客さんは県外の方がいてるんです、結構。彼は本とかにも結構取り上げられていますからね、はい。

小高：まだまだ和歌山にはフレンチにしてもイタリアンにしても結構敷居が高いと思っている人が

中村：多いですね、はい。

小高：緊張しちゃうという方がまだまだ、

中村：はい、はい。

（2016年6月7日中村総料理長へのインタビュー記録より抜粋）

急なお願いにもかかわらず、中村総料理長へのインタビューで話題に上った「イ・ボローニャ」の小林シェフにもインタビューをさせて頂けたので、中村総料理長のコメントと合わせて紹介したい。やはり、島社長との信頼関係をベースにして、和歌山の地で本物のピエモンテ料理を提供されていることが窺われる。

小高：で、15年間イタリアにいらっしゃって、納得して帰国とパンフレットには書かれています、何かきっかけがあって帰国ということになったのでしょうか？

小林：そうですね、たまたま僕が帰国する数年前に彼女ができたっていうこともあるんですよ、日本人なんですけど。それで将来的には日本に行った方がいいのかなっていう思いもありましたし、1月から1か月間バカンスに入るんですけど、冬がバカンスなんですよ、うちは。

小高：ああ、そうなんですか。

小林：その時にふと気が抜けるじゃないですか、バカンスですので。で、改めて考えた時に、あっ、もういいかなって思ったんですよ。もうやることはやったかなって。僕の後のスタッフももうできるんじゃないかなと。

小高：小林シェフが抜けても大丈夫ってことですか？

小林：そう、僕が抜けてもこの状態でいけるんじゃないかなっていう風にもなりましたし、僕もこれ以上勉強することは無いかなと。ここのピエモンテで見るべきものはもう見たんじゃないかなとふと思っちゃったんですよ。そしたら、今度はもうこの料理を日本の人に食べてもらいたいって思い始めたんですよ。

小高：ピエモンテのお料理というのは、日本ではどこかでされているお店ってあるのですか？

小林：一応ありますけど、すべて100%やってるところはまだ無いですね。

小高：やはり日本人好みのものも提供されていらっしゃるということですね？

小林：そうですね。それが僕が1番ネックになったところなんですけど、初め帰ろうかなと思った時に、夏に日本に1か月帰って来てたんで、色々こうリサーチしたんですよ。で、そういう人を探してる人いないか、レストラン開きたいオーナーさんいないのかな？っていうのを周りに言って、紹介してもらったりして話をした時に、「僕の料理はこれです、こういうことをやりたいんですけど」って言ったら、「いや、それは無理だよ」って皆さんに言われて。魚を使わない、海の魚が無いんで、魚料理が無いんで、まず魚は使いません。季節ごとのその時のメニューなので、そんなには変わりませんと。パスタに関してはアニョロッティとタイオリーニぐらいしかありません。ソースがその時にちょこっと変わるぐらいです。アニョロッティは1年を通してあります。そんな感じなんですよ。「それは無理だよ」と。最低でも2ヶ月3ヶ月でメニューをコロッと変えないと飽きられてしまうって、そんなことばかり言われたんです。でも、ピエモンテ料理ってそういうもんじゃないんですよ。ピエモンテ料理って郷土料理としてこういう料理があってそれを皆さんが食べに来るんで、そんなコロコロコロコロ変えるようなものじゃないんですよっていうことを分かってくれなかったですよ〜。で、やっぱり自分がイメージしてたことと、周りのピエモンテ料理をやってる、先に帰って来た友達のとこへ食べに行くと、「やっぱり難しいよね〜」とかそういう話ばかり聞いて。

小高：イタリアの中ではピエモンテ料理というのは、有名な郷土料理なのですか？

小林：各州によって料理があるんで、有名というよりもピエモンテに行けばピエモンテ料理が食べれるという。

小高：日本の中の例えば愛知であれば何に相当します？

小林：愛知の三河料理、なめし田楽であつたりとか、そういう郷土料理ですよ。

小高：そこへ行かないと本当の味が分からないという感覚？

小林：そうですね、はい、はい、感覚ですね。で、日本はそんなに分かれてはいないですけど、イタリアは州、州で分かれていますので。州というよりも村ですよ。隣の村に行ったら名前が変わっちゃうとか、隣の村では作ってないとか、そういうお料理もいっぱい見てきたんで、はい。

小高：ピエモンテ州アスティ県、そして

小林：アスティ県、アレッサンドリア県、クーネオ県、トリノ県。

小高：シェフがいらっしゃったのは？

小林：僕？アスティ県のアスティ市のロケッタ・タナロ村。村って言うていいのかどうか分かんないですけど、コムエって言うんですけど、多分、訳せば村ぐらいの感じになると思います。

小高：そこのお料理ということなんですか？

小林：そうですね。でも基本的にはピエモンテ全体で僕は勉強してきましたから、はい。でも、基本的にはその村で、イ・ボローニャで出してきた料理ばかりです、うちは。

小高：東京でお探しになって、他の県でもお探しになられたのでしょうか、

小林：はい。東京、名古屋、大阪でも色々話はさしてもらいましたが、やっぱりその、

小高：何か違う？

小林：何かちょっと違う。100%できないと。オーナーさんの意見って大事じゃないですか。自分の意見を言って、オーナーさんと合わなければそこでダメになっちゃうんで。

小高：1つの妥協もされなくなかったわけですね？

小林：そうなんです、ええ。

小高：島精機さんとの出会いというのは？

小林：1番初めは、島精機さんのイタリアの支店というかミラノにあったんですよ。その駐在の方が食べに来てくれたんですよ。その取引先がうちの近くにあったらしくて、そこがうちのお客さんで、その方と一緒に食べに来ていただいて、それで気に入っていただいたんですよ。で、何回か来ていただいた時に、その何年後かに中村総料理長がフランスに勉強に行かれて、研修かなんかで、トロワグロで1週間食べ続けて、その後にイタリアにちょっと寄りたいということで、その時にうちに連れて来てくれたんですよ、駐在の方が。その時にすごく気に入っていただいて、

小高：小林シェフはまだイタリアにいらっしゃった時ですね？

小林：そうです。

小高：日本で探していた時は休暇で来られていただけで？

小林：そうです、はい。

小高：1度またイタリアへ戻っておられたのですね？

小林：はい。1番初めの島精機との繋がりですね？

小高：ええ。

小林：それで、何回か来てくれて、その時に中村総料理長が日本に帰って島社長に報告する時に「こういうお店があって、美味しかったですよ」って言ってくださったんですよ。そのまた何年後かに、今度は社長が来てくれたんですね。で、やはり気に入ってくれて、で、その時に社長は2回か3回来てくれたんですけど、1番初めは社長と周りの方で、2回目は奥さんも一緒に来ていただいて。その時に夏の前だったので、「夏になったらバカンスで帰るんです」って話をした時に、「じゃあ、是非うちで料理を作ってください」って言われて、僕は島精機ってどういうものなのか全く知らなかったんですよ。機械を作ってるっていうのは聞いてたんですけど詳しくは知らなかったので、ましてや和歌山っていう場所も何にも知らない。「料理を作ってくださいよ」って言われても、社員食堂かなんかでちょっと作るのかな～ってような感じだったので、まあ、社交辞令で「はい、はい、いいですよ」みたいに言ってたんですよ。まあ、ないだろうな～って感じで。そしたらその、駐在の方から何度も電話が来て、「いつ頃、来られるんですか？どれくらい時間があるんですか？いつ空いているんですか？」って、ほんとに何回も来たんですよ。あ、これは本気なんだなっていう形で、まあ、僕も軽い気持ちで返事をして、メニューを書いて、こんな感じでやらせてくださいって送って、で、日本に帰って来て、島精機へ初めて行きました。素晴らしいところじゃないですか。レストランなんですよ。

小高：10階ですね？

小林：社員食堂って思っているところがレストランで、うわっ、すごいな～って。コックさんもきちんといるし。それで、うわっ、これはきちんとやらなきゃいけないってような感じになって、その場で急にというか真剣にやりました。「お客さん、どんな方が来られるんですか？」ってお聞きしたら、知事だとかどここの頭取だとかなんだとかで、うわ～って思いながら。で、やって、1日だったんですけど。で、その時に、お世話になったんで、それから中村総料理長とたまにメールでやり取りしてたんですよ。島精機さんが50周年かなにかの時に「タヤリンっていうのをやりたいんだけど、白トリュフを使いたいんだけど、どういう風にやったらいいのかな？」とかそんな連絡ですね、それは時々やってたんですよ。それで僕が日本に行つてやろうと決めた時に、もうどこ探してもないんで、とりあえ

ず島精機がポーンと頭に浮かんで、遊びに来たんですよ。「今、こんな感じで探しているんです」って。1番初めに来た時は、社長に挨拶をしたんですけど「ああ、頑張ってください、期待してます」ってことしか言われなかったんですね。

小高：社長さんから？

小林：社長から。ああ、そうだよな～と思いながら、僕はほんとにつてというか誰かを知ってるとかそういうことも含めて何か情報があればなと思って遊びに来たんですけど、いや～、やっぱりそんな甘いもんじゃないですよな。「頑張ってください」って言われて、それで帰ったんですけど、いよいよほんとに探しても無くて、で、やはりやることなくなっちゃって、でも何かやらなきゃいけない、もう1回遊びに行こうって感じで、島精機さんが色んな飲食をやっていると聞いたんで、で、そういう情報も知りたかったんでもう1回遊びに来たんです。そしたら今度は社長とは別に、社長のところにいらした丸山さんっていう、丸和の社長さんなんですけど、2回イ・ボローニャの方へ食べに来てくれたんですね。その時に僕は帰りたいて話をしてたんで、その方が「島社長、今、新しいレストラン作ってるで～」って、天野の。

小高：ああ、ええ。

小林：それを作ってる時で、「あそこに入ったらええんちゃうんか～」って言ってくれて、「え、そんな話があるんですか？」って、それで僕、もう1回来たんですよ、話を聞きに。そしたらやっぱりそこはもう決まっちゃってるので、和食兼フレンチみたいなことをやるんで、「無理なんだけど」って。「でも、もし僕が和歌山に来てくれるんだったなら、なんでもしますよ」って言ってくれたんです、社長が。で、同じことを喋って、とりあえずそこはそんな話だけで終わったんですけど、「何でもしますよ」ってことで終わったんですけど、「改めてお話をさせてください」って、僕が改めて来て、社長と2人で話を聞いてもらったんですよ。「僕はこういうことをしたいんです」と。

小高：こういうこととは具体的には？

小林：「僕は魚を使いません。ピエモンテで自分がやってきた100%をやりたい。海の魚は使いません。メニューもそんなにコロコロ変えません。うちの料理を食べに来てくれる人で、毎回料理を変えたりとかそういうことはしないんで。最後のコーヒーが美味しければいけないんで、大きなエスプレッソマシーンも必要です。パスタもピエモンテのパスタを作るには大きな機械が要るんです。それも欲しいんです」。「分かりました、すべて揃えます。もう、本物をやってください」って。それで僕、即決、即決というか「お願いします」って言ったんです。あ、ここなら自分の料理が100%できるなと思って。

小高：シェフはこうしたいということを社長さんに申し上げたということですが、  
島社長さんがご期待をされたことってというのは？

小林：ただ、本物を求めてただけですね。うちに食べに来てくれた時に、多分、気に入って  
いただいたイ・ボローニャのものを日本で、和歌山の皆さんに食べてもらいた  
いって思ってたんだと思います。

小高：その思いは強く伝わったわけですね？

小林：だから、僕、「よろしくお願いします」って言ったんですよ。ほんとに日本人の  
感覚として、僕も分かるんですよ、「魚料理やってください」とか、「メニュー変  
えてください」ってというのは、ほんと分かるんですよ。その通りなんですよ。で  
も、違うんですよっていうのを、逆にオーナーの立場になったら、僕でも言えな  
いだろうなっていうのも分かってたんで、こっちからも強くは言えなかったんで  
すね。ですけど、島社長はそれをそのまま受け入れてくれたんで、ああ、ここな  
らできるなと思って。ほんとにありがたい言葉でしたね。

小高：それは

小林：2013年ですか。

小高：2013年のお話なのですね？

小林：3月ぐらいだったと思います。

小高：イタリアにいらっしゃって、「いつ来てくれるのですか？」という再三のお電話  
があってから、何度か島精機さんへ行かれていたわけですが、

小林：そうですね、1年か2年か忘れましたが、島精機には2回行きました。2回来て、  
で、2回目に丸和さんに泊めていただいて、

小高：丸和さん？

小林：ランドマーク。

小高：ああ、ヨシノさんのところですね？

小林：そこに泊めていただいて、それで、次の日にきちんとしたお話をさせてもらっ  
たんですよ、社長と2人きりで。それで本決まりでした。

小高：社長さんは初めから来てもらいたかったのでしょうかね。

小林：ですが、そうなんですよ、ですけど「僕みたいな人間が和歌山に来てくれるとは  
思わなかった」っていうことを聞きました、はい。中村総料理長からも「小林さ  
んは東京でやる人だろう。和歌山なんかに来てくれるような人じゃないな」って  
中村シェフに言ってたっていうのを後から聞きました。

小高：以前から藤田総務部長さんからもこちらのお話はお聞きしていて、「ちょっと珍  
しいイタリアンで、イタリアの田舎料理を提供しているので普通のイタリア料理  
と思ったらちょっと違うよ」って言われていたんです。それで先月、中村総料理

長にインタビューをさせていただいた時に、「是非、イ・ボローニャへ行ってみてください。アスティ地方のお料理が食べられますから、美味しいですよ」って仰っていただいたので、先週友人と来させていただきました。

小林：ああ、はい。

小高：そうすると、ラビオリってこんなに美味しいんだって思ってビックリしました。

小林：でも、イタリアに行ってもなかなか無いですよ。ほんとに美味しいアニョロッティっていうのは。

小高：そうなんだあ。

小林：僕もイ・ボローニャに入った当初は、今、僕がやってるような感じには、そこまで美味しくなかったです。で、1つ星で働いていた時もそこまでは、ええ。

小高：ああ、そうなんですネ。

小林：感動はしましたが、日本で作ってたものしか知らなかったんで。僕、日本ではハンバーグを詰めていればいいと思ってたんで。それとは全く違うなっていう意味で感動したんですよ、最初の1つ星で、マルモッテってところなんですけど、そこで食べた時に、うわっ、アニョロッティってこんなものなのかっていうのはありましたけど、今は僕が作ってるような味では無かったです。僕は色んなところを食べ歩いて、全部の良いとこ取りなんですよ。で、イ・ボローニャでも任されてある程度やってましたから、5年経ってからは。それで良いとこ取りで、これをこうしたらもっと美味しくなるんだろうなって、どんどんどんどん少しずつ変えながら変えながらで、今の成形になってるので、ええ。

小高：試行錯誤を重ねてできあがったその形は、それは本場のイタリアの方に受け入れていただけたものなのですね？

小林：そうですね、はい。もしダメだったら「ダメ」って言われます。例えば、僕がアニョロッティそのものに甘みを加えたいので、甘いワインを入れて1回作ったことがあったんですよ。そうしたらすぐに分かって「これはダメだよ」って。僕は好きだったんですけどね、はい。僕は良いなと思って食べてもらったんですけど、「ダメだ」って。ドルチェアストロっていうんですけど、「変な甘み、自然な甘みじゃないね」って言われて。「野菜の甘みではないからこれはダメだ」って言われて。それは否定されました。でも、今の形になるにはすんなりいきましたね、ゆっくりでしたけど。

小高：こちらのオープンは？

小林：2013年の7月。僕は3月に帰って来て、3月中に決まったのかな、その話は。で、4月に僕がこっちに来て、ここを全部撤去してもらって、色々話し合いをしながら、厨房をどう設計しながらやってきたので、で、オープンが7月です。だ



から結構パタパタしてましたよ、急で。

小高：内装やこういったお店の雰囲気というのは、

小林：元々ここはこういう感じだったんですよ。

小高：え？

小林：でも、社長がイタリアが好きで、そのパラソルにしてもイタリアから輸入したもので、これはこのままここにあったんですよ。で、社長はどうしたかったのかは僕は知らないですよ、自分が好きなイタリアを入れたいなという思いがあったんでしょね。このテラスがあるのならば、このイタリアのパラソルをっていうことを考えて置かれたのだと思います。それがピッタリマッチしてたんで、そのまま居抜きみたいな形ですよ。ちょっと厨房が狭かったんで、もうちょっと広げたいなっていうので広くはしましたけど。ここはもうそのままです。

小高：元は和食のお店だったわけですよ？

小林：和食。隣りが今、和食なんですけど、

小高：和テラスさんですよ？

小林：そうです、和テラスさんがここ入ってました、テラスって名前で。その時に和食なんですけど、パスタもちょこっと、パスタランチも出していたらしいですね。隣りが会議室だったんですけど、あんまり使わないってことで、和テラスに隣りにしていただいて、ここをボローニャって形にして。

小高：島社長さんは何か仰ってますか？

小林：いや、何も一言も。ただ、名前だけでしたね。お店の名前をどうするかって時に、「イ・ボローニャでいいんじゃないか」っていうのは言われました。僕もどうしようかなってずっと迷ってたんですけど、それをボーンと言われた時に、それもいくなって思って、で、イタリアに電話して、「イ・ボローニャにしたいんだけど」って言ったら、「もちろんいいよ」って。イ・ボローニャっていうのは、イっていうのは複数形でボローニャ家みたいな感じなんですよ。ね。「お前もボローニャ一家なんだから、いいよ」ってすぐに言ってくれて。権利がどうのこうのとかってことは一切無しで言ってくれたんで、そのまま素直にイ・ボローニャって付けました。

小高：お辞めになる時には向こうの方は惜しまれたのではないですか？

小林：ですね。

小高：でしょうね。

小林：はい。でも、まあ、それなりに、僕が辞めるって言ってから2年以上経ってますから。それは言われてたんですよ、「辞めるの決めたら2年前に言えよ」って。それできちんと2年前に言って、「あと2年はやるから」っていう話をしてたので。

小高：お店をオープンされて、社長さんも度々お見えになられるでしょう？何か仰って  
ますか？

小林：いや、社長は何にも言わないで、全部お任せなんですよ。で、周りの方が何か言  
いたそうになると「プロに任せればいいんだから、何も言うことはない」って言っ  
てくれて、いっつもほんとに楽しそうに「美味しかったあ」って握手をして帰っ  
てくれるんですよ。で、この間なんかは「僕は食べることが1番大好き」って仰っ  
て、それで帰って行かれるんですよ。嬉しいですよ。

小高：社長さんは「衣食住と日本人はよく言うけれども、食衣住なんだよ」ってよく仰い  
ます。食がまずあって、それが非常に大事なもので、ファッションにも繋がり、そ  
して住まいへと広がると。食とファッションは表裏一体だともよく仰いますよね。

小林：ほんとに社長はそうですね。ほんとに美味しいもの食べた時には、ほんとにう  
れしそうな顔をされますし、ほんとに楽しそうですからね。

小高：ここをオープンさせるということで、社長さんもシェフも本場イタリアのピエモン  
テのお料理を和歌山の方々に食べてもらいたいという思いは一緒なのだと思います  
が、お話をされた時に何か仰っていましたか？

小林：「和歌山の食文化を上げていきたい」っていうのは仰ってました。それプラス、「小  
林シェフだったならば、日本中からのお客さんも呼べるように頑張ってください  
」って仰ってました。

小高：日本中からも世界中からもお客さんが来てくださるということは、和歌山の知名  
度も上げることになるし、経済の活性化にも繋がっていきますでしょうね。

小林：そうですね、はい。

小高：こういったお料理を和歌山でいただけるなんて、知らない方はまだまだいらっしや  
るでしょうね。

小林：いますし、食べ慣れない人にはやっぱり、ん？って思われる人も多分いらっしや  
ると思います。

小高：ドルチェも自分で選ぶわけではなく、

小林：はい、もうお任せで、これはイ・ボローニャのスタイルで、ドルチェ・ファンタ  
ジーアって言うんですけど、ファンタジードルチェって言うんですね、日本語で。  
お楽しみドルチェみたいな形でイタリアでもやってたので。

小高：イ・ボローニャ流なんですね？

小林：イタリア全部ではないですけど、イ・ボローニャではそうしてたので、はい。

小高：もうすべてイタリアのイ・ボローニャのスタイルをこちらで再現しているという  
ことですね？

小林：はい、そうです。

小高：先ほど仰っておられたエスプレッソマシンもそうですが、他にもイタリアから？

小林：すべてでは無いですが、パスタマシンはイタリアですけど。あとは、中は厨房の真ん中にガス台っていうか、火を入れるところがあるんですけど、それは僕がどうしてもしたかったんですね。壁に向かって料理は作りたくなかったんですよ。初めのここの厨房の作りっていうのは、壁の前にコンロがあったんですね。それはしたくなかったんで、この狭い中をなんとかやってくれて、ここのビルがオール電化なのでガスが使えないんですね。ですからIHなんですけど、特注で作ってもらいました。真ん中に置くようなのは1から設計しないと作れないって言われて。ですけど、それもやってくれましたので。

小高：シェフが思い描いている調理がスムーズにできるような空間になっているわけですね？

小林：そうですね、してくれましたね、はい。

小高：すべて聞いてくださったわけですね？

小林：そうなんです。普通できないですよ、とんでもないお金がかかりますし、めんどくさいとか、業者でもそうですよね。これはできないよって言うようなところをなんとかしてくれましたから、無理に。

小高：食材とかでイタリアから入れているものはあるのですか？

小林：それはあります。今はウサギですとか、あとは生ハム類ですよ。ですけど、僕はあんまりそういうのはこだわらないので、日本にいいのがあれば日本のものを使いますし、どこどこ産のなになになって入れるとかって僕はしないんですよ。イタリアでもそうだったんですけど、周りの畑で取れる野菜、スーパーで売ってる野菜で料理するので、僕はそこまではこだわってないです。野菜に関しては和歌山で採れるもの、自然に集まるものでやりますね。

小高：日本とイタリアでは採れるものも違いがあるでしょう？

小林：違いますけど、その味を知ってるので、そこへ持っていくことはできるんですよ。

小高：ああ、そうなんですね。

小林：パスタにしてもそうなんですよ。周りのみんなは「絶対できないよ」って言うんですけど、できるんですよ。みんなそこまで知らないんですよ、そのテクニックを。みんなレシピ書いて帰って来ちゃうような感じなので、奥を見てきてない方が結構多いんで、そういう方はやっぱりできないですよ。環境が変わっちゃうと。僕はそれを通り越して、イタリア人の頭になってきたので、日本人が外国へ行って肉じゃがを作ろうと思えば、材料さえあればできるじゃないですか。ただ、外国人が日本で肉じゃがっていうのを見て帰っても、多分作れないと思うんですよ。だから、まあ、そういう感覚的なものですよ、芯まで肉じゃがってものを

知ってるか知らないかだと思うんですね。僕はピエモンテ料理を知って、納得して帰って来てるんで、そこまではできるんですね、自然と。

小高：もう、イタリア人なんですね。

小林：半分はそうだと思います。ですから、料理で、ああできないなって困ったことはないです。

（2016年7月6日小林シェフへのインタビュー記録より抜粋）

最後に、中村総料理長と二人三脚で鳥精機の飲食部門を支えてきた福永シニアソムリエへのインタビュー記録の一部を紹介したい。鳥社長の信念と理解の下で、飲食事業に関わってきた方々がお客様へのサービスをどのような思いで提供してきたかが窺われる。福永氏は現在日本ソムリエ協会の関西支部和歌山地区長を務めておられる。

小高：社長さんの期待をどのようにお考えですか？

福永：そうですね、期待っっちゃうか、特別ね、私はソムリエですけども、まあ、ソムリエってサービスの資格の1つだけですので、やっぱり本当の仕事はお客さまをおもてなしする仕事全部が仕事になりますから、まあ、そういう意味ではワインの知識もそうなんでしょうけども、お客さんのね、望んでいるものをいち早く察知して、特にまあ、こういうレストランですから、普通のレストランでしたらお客さまが自分でお水欲しければお水くださいとか何くださいってリクエストされると思うんですけども、この場合ですとなかなか皆さんも気を遣われて、

小高：じゃあ、よりきめ細かい配慮が必要になるわけですね？遠慮されているお客さまをリラックスさせて、望まれていることを前もってご提供するというお気遣いが。

福永：そうですね～、ええ、ええ、それが必要なと。

小高：前に来させていただいた時に、社長さんと。その時に「あさつゆ」を教えていただいて、

福永：ええ、ええ、ええ。

小高：頂戴したこともあるのですが、こちらでいただくのと自宅で飲むのとはやっぱりちょっと違いますね。やはり雰囲気だとか、もちろんお料理が違うからだと思いますが、こちらではものすごく美味しく感じて、香りもとてもフルーティーで、もしかしたら本物のフルーツよりもフルーツなんじゃないかと思うくらいの香りの高さを感じたのですが、

福永：ええ、ええ。

小高：お食事とその場の雰囲気と会話があってこそワインが引き立つし、また、そのワインがお料理をより美味しくさせ、場の雰囲気を楽しいものにしてくれるものな

んだなと改めて感じました。

福永：ありますよね、あれ？ってね（笑）。あの時、すごく美味しかったのにとかって。

小高：あの時、選んでいただいた時に、うわ～、美味しいワインがあるんだなって思いました。私は普段は全然飲まないし、ワインのことも詳しくは知らないのですが、ケンゾーさんを教えていただいて。

福永：いえいえいえ。

小高：お口には出さない社長さんのご期待されていることを察知されて、

福永：そうですね～。あくまでもあの、ここの場も大切でしょうけれども、本来は会社の機械を買っていただいたりとか、商談の場に使っていただく場所なので、まあ、あまりその～、それは期待というよりも私たちが心得てるってというか、いつも思うことなんですけど、出しゃばらずに黒子に徹するという。

小高：難しいですよね？

福永：そうですね、ほんととは仕事の話に徹してもらって、仕事の話の合間に私達の料理の話ですとか、ワインの話ですとかを入れて、リラックスしていただいてより話を盛り上がるような形にしていくのが、本来の私達の務めだと思うんですけど、なかなか、うん、気を遣うところはありますね。お客さまがあまり興味を示さない時もありますからね（笑）。

小高：人によって違いますものね。社長さんはレストラン経営を何店舗かされていますけれども、福永さんはいつも本社ビルのレストランにいらっしゃるのですか？

福永：8割9割はここで、あと、まあ、最近ですとワジマ10番町ビルの5階のイタリアンのお店ですとか、ちょっと団体ですとかVIPの方が来られた時ですとかはお手伝いに行って、あとはヴェランダもそうなんですけども。そうですね、ここ1年ぐらいはよっぽどでないとなかなか。

小高：こちらは毎日のようにお客さまがお見えですか？

福永：ほぼ毎日あります。そうですね、ええ、ええ。

小高：今日も？

福永：今日はもう終わったんで、これは明日の準備してたんですけれども。

小高：これはどちらの旗ですか？

福永：これはバングラデシュです。

小高：今、バングラが好調ですものね。終わったというのは、ランチに来られるのですか？

福永：そうですね。夜もありますけども、お昼が多いですね～。やっぱり商談に来られて、お昼食べられて商談されて。

小高：ここは社員さんも利用されますよね？

福永：ええ。

小高：それはすべて予約制ですか？

福永：そうです，社員さんは予約です。ちょっと社員さんには申し訳ないんですけども，会社の方が優先なんで，そこへ接待の利用が急に入ったら，社員さんはちょっと日を変えてもらうとか。

小高：じゃあ，普段は何時から何時くらいまでお仕事をされているのですか？

福永：一応，9時には出勤してます。8時半ぐらいに出勤しまして，夜に何も無い時は6時には仕事を終えているんですけども，夜の予約が入っている時はお客さんが帰るまでですから，ええ。

小高：いくつもレストランがあって，1つずつ増やしていかれたのだと思いますが，社長さんの和歌山の食文化の向上，良いものを提供したいという思いは，日頃からよくお聞きますか？

福永：それはそうですね，社長はよく言われますね。やっぱり本物っていうか，良いものを食べてもらわないと食文化が上がらないみたいなことはよく仰いますね。

小高：こちらでしたら社員さんであつたり，社員さんのご家族もいらっしゃいますよね？  
どうですか？お食事に対して何か仰っていますか？

福永：あまり特別にはないですけど，この場所が一般の方は来られない場所ですので，夜でしたらライトアップしてるんで，あそこいつも何があるのかなって気になってたんで来て良かったっていうような人が多いですね，結構。食事の方も一応は福利厚生も兼ねてますので，通常のレストランで召し上がっていただくよりも，まあ，お値段は低くしてないんですけども，内容が充実してますんで，外で12,000円ぐらいで食べていただくようなものが，5,000円ぐらいで食べれるというような感じになってます。職場単位で20名30名でバイキングってなると，そのような対応もさせていただきますし。コース料理，バイキング料理，8名だけですけど奥に鉄板コーナーがありますんで。

小高：価格的には？

福永：4,500円のコースと7,000円のコースが基本でありまして，普通の外のレストランだったら原価30%とか25%なんですけども，まあ，70，80ぐらいで提供させていただいてますんで，ここの鉄板焼きで4,500円のを外で食べられたら12,000円ぐらいかかってくるっていうのが，はい。

小高：良いものを適正な価格で提供したいというのが，社長さんの元々のお考えですよね？

福永：そうです，ええ，ええ。

小高：本業では一般の方との繋がりにはなかなか持てませんが、レストランやホテルを経営することで

福永：そうですね、編み機ですから。

小高：島精機さんっていうと皆さんご存知ですけども、和歌山の方は。でも、具体的に何をされているのかってことはご存知ではない方も多くて、いまだに手袋の会社でしょって仰る方もおられますから、

福永：多いですね。

小高：そういった中でレストラン経営をされているっていうのは、一般の人と繋がりを持てるという点において、

福永：そうですね、プラス、島社長にしてみれば地域の方々への恩返しもあると思うんですけど、ええ。

小高：地域の方への恩返しというものを社長さんから感じられるようなところはありますか？

福永：そうですね、まあ、大きすぎるかもわかりませんが、和歌山にこうして根を張って本社があってっていうのももちろんそうですし、あとは作業されてる方も9割は地元の人間ですし、もちろんね、こういうところですから交通も不便ですから、駐車場を整えて皆さん車で来られるようにですとか、飲食の方でもさっき言ったようにね、本物を食べてもらって、良いものを食べてもらって、和歌山の方に喜んでもらいたいっていうのがありますから。

小高：地元への貢献ということでは、まずは本社がここにあるというのは税金が落ちるわけですから、間接的に和歌山の人々にとっては道がきれいになったり、橋ができたり、教科書となったりという形で恩恵を受けているとは思いますが、実際、ピンと来ない方が多いので、島精機さんが地域に対して思っていること、されてきたこと、していることはどういうものなのかをはっきりとお聞きして整理したいなと思ひまして。

福永：はい、はい。

小高：レストランやホテル、ゴルフ場経営って、それを専門にされてきたわけではないですよね？

福永：そうですね、ええ、そうです、そうです。

小高：何が何でもそこで利益を出さなければならないという、それだけをされているところではないから、普通のレストランとかよりもコストパフォーマンスがイイのかなと思いますし、実際そうですね？

福永：そうですね、はい、はい。

小高：実際、飲食の方では赤字というか。

福永：そうです。よく口癖で言うのは「儲けてはダメや」って言いますし、やっぱりどうしても原価計算とかして、もう少し抑えないとこの料理は出せないというところでも、まあ、ね、島社長から言わせると「ケチケチすんな」ってよく言われますね。

小高：どうですか？数字の面でのプレッシャーが他のレストランよりは無いということに対しては。

福永：そうですね、逆にちょっとそれがしんどい時もありますね。元々それで本業の事業の方が上手く関係していないと、

小高：そうですね。

福永：ええ。どっちかっていうと、本社で働いてる時は、一営業マンの気持ちで働いてるんですけども。

小高：お客さまに食で満足をしていただくということも1つですが、本業への貢献もお考えになられていらっしゃるわけですね？

福永：ええ。極端な話、無いと思いますけど、商談で機械の購入が決まってる方がこちらへ来られて、私とかのサービス1つでなんかこう、ね、「君、失礼やな」ってなつて、それがもし、ね、契約破棄なんてことになってはね、もちろんあれですし。そこらへんは結構プレッシャーって言ったらなんですけど、

小高：そうですね、ほんとですね、気を遣いますね～。

福永：逆に5台買おうか6台買おうか迷ってるお客さまが、「美味しくてサービス良かったんで、もう6台買わせてもらいます」って言っていただいたら、それはそれでとても有難いですし。

小高：そういうご経験も？

福永：そうですね、お客さんに、ほんとかどうか分かりませんが、「すごく良かったし、美味しかったし楽しかったんで、明日、絶対に機械買わせてもらうよ」と言って帰られたりとか、「まだ悩んでたんやけども、10台契約させてもらうよ」とか言っていただいたっていうお話は何度かありますね。

小高：嬉しいですね。

福永：翌日にそこを担当されていた方にたまたま下で会ったりとかしたら、「昨日のお客さん喜んでくれて、あれから10台、今日は契約してくれたわ～」って言ってくれたらやっぱり嬉しいですよ。

小高：こちらですと海外のお客さまが多いですよ？

福永：そうです。

小高：シニアソムリエさんがいらっしゃると、お客さまも嬉しいですよ、絶対。お店



のランクがグッと上がるじゃないですか。

福永：そうですね～。

小高：そういう方からサービスをしていただくというのは、全然違うと思います。社長さんとこちらに寄せていただいた時もまず初めに「シニアソムリエさんです」ってご紹介くださっていたじゃないですか。社長さんも嬉しそうでしたよね。

福永：はい、それはもう資格取っというて良かったと思いますし、社長はすごく、ソムリエの資格取ったことに対して喜んでいただけてますし。先生が仰るようにシニアソムリエがいてるっていうだけでちょっと、ね。

小高：お客さまも嬉しいと思いますよ。

福永：ええ、そういうイメージはあると思いますね。

小高：シニアソムリエさんがいらっしゃるということは、お料理だって素晴らしいものをお出しになるはずだと思いますものね。

福永：そうですね。

小高：和歌山の食文化の向上ということですが、どのように思われますか？

福永：ええ、あの～、微々たるもんかもしれませんが、多少は、ええ、上がったと思います。

小高：90年代までは本格的なフレンチやイタリアンのレストランって、和歌山にはそれほどは無かったような気がします。私が知らなかったかもしれませんが。

福永：まあ今は、社長のこだわりで、丸和さんがされてますけども、丸山社長も感化されてっていうか、丸山社長も元々グルメで好きな方ですけど、多少はちょっとあるのかなって感じますので。

小高：島社長さんのように本業以外で飲食をされる社長さんが増えたわけですね？

他府県からお友達が来られて、和歌山のどこにお連れしようかと思った時に、なかなか無いなっていう中で、島精機さんがレストランを展開してくれているのは、和歌山の人達にとって有難いことだと思います。

福永：ええ。

小高：島精機ブランドをずっと守っていらっしゃる、本物志向というか、何でも安ければいいという風潮の中で、島精機ブランドを守っていらっしゃることは、和歌山の人にとって非常に有難いことなんだろうなって思います。安心して行ける場所というか。

福永：それはあると思いますね。昔から言われるのは、和歌山の風潮かも分かりませんが、温暖でのおんびりしたところがあるっていう感じの中で、まあ、一応、島精機が展開してる飲食店はどれもそれなりのコンセプト、こだわりがありますんで。

小高：必死に利益を上げようとしていないところが、利用するものにとっては、接客に

してもお店の雰囲気に関しても余裕があるのでゆったりとできて、よりリラックスして楽しめる気がしますね。皆さんがおおらかですから。でも、まだ島精機さんがされているってことをご存知ない方も多いですね。

福永：ええ、そうです。

小高：自分が儲けたらいいというだけではなくって、和歌山の人々に恩返しをしたいという社長さんのそういう思いは、レストランの従業員の方々にも浸透されているのでしょうか？

福永：そうですね、主要なメンバーは皆わかっていると思います。派遣の方も多いので、そういう島精機スピリットを継承していくのも1番の課題だとは思いますが。

小高：料飲グループというのは、

福永：島精機総務人事部料飲グループ。今、全体で40名ほどスタッフはいるんですけども。料理人、サービススタッフ合わせて40人ぐらいいるんですけども、正式に社員になるのは8名だけです。

小高：シニアソムリエさんってなかなかないのでしょうか？

福永：その年にもよるんですけども、シニアの方で平均2割ぐらいですか、受験生の中から。ソムリエは4割ぐらいですかね。基本は筆記試験が1次でありまして、それに合格したものが実技と。お客さまを仮定して、このワインをサービスしてくださいっていう。あとは利き酒と、また2次の筆記があるんです。

小高：大変だったのですね、すごいですね。福永さんの深い知識あるサービスで、島精機さんのレストランの評価も上がっておられるでしょうね。

福永：いえいえ、そんなことは。

（2016年6月7日福永シニアソムリエへのインタビュー記録より抜粋）

## おわりに

企業の社会的責任という視点からのさまざまな議論が注目を集めるようになったのは、比較的最近のことである<sup>4)</sup>。従来は、企業組織が有する経営理念や企業文化等の視角から経営者個人としての経営理念や行動指針の延長線上に観念されていた。ところが、近年におけるさまざまな新しい社会的ニーズへの覚醒や企業の不祥事の発生などを契機として、企業経営の根幹に関わるテーマとして意識されるようになってきた。

各企業が本業において顕著な成功を収めれば社会から注目される存在となり、ステークホルダーからの期待も高まっていく。その期待にどのように応えるかによって、当該企業に対する評価や印象は大きく左右される。そこで法令遵守という最低線から、地域社会の課題に

4) 以下で触れるCSR活動の動向に関する現状認識については、谷本（2006）及び伊吹（2005）を参照されたい。

積極的に取り組む重要なパートナーというところまで、本業の収益力や経営資源の余裕や特性に鑑み、自らの立ち位置を定めていくことになる。

島精機は、ニットマシン業界において、そして和歌山市において、さまざまなステークホルダーから非常に大きな期待を集める存在となった。同社がそれに応じて、「品質」と「環境」をキーワードとする、事業領域の周辺にあり、地域社会の便益に直結した種々の CSR 活動を積極的、主体的かつ持続的に展開してきた。

それらに加えて、本稿でその一端を明らかにしたように、島社長のリーダーシップの下で、地元社会の地域振興やスポーツ・文化の振興に資するパラエティに富む活動を長年継続してきた。

企業による様々な活動を、本業の延長と見るか、それを越えた CSR 活動と見るかの基準は、企業の社会的責任をどのように捉えるかという視点や考え方により揺れ動いている。また、CSR 活動として始められた活動でも、それが社会のニーズに合致し、一定の収益を確保できるようにになれば、本業として位置づけられる可能性も十分にある。結局のところ、本業と CSR 活動の区別は連続的かつ動的なものである。

本稿では、焦点に当てた島精機の飲食事業は、その初期にはニットマシンの取引先や顧客に対して研修サービスを提供するという役割を果たしており、本業を補完・支援する活動と位置づけるべきものであった。しかしながら、現在、島精機により展開されている諸事業にはニットマシン事業とは無関係の利用者に対して良質なサービスを提供することも重要なミッションとしているものも少なくない。我々は、こうした活動は CSR 活動とみなされるべきものだと考えている。

島精機はその社風からこうした活動実績を積極的にアピールしてこなかったが、やはり企業努力に対する認識と評価もそれに期待をかけるステークホルダーの側の義務であろうと思う。本稿により、島精機の諸活動の実態が周囲に正確に認識され、正当に評価されることを願う次第である。

## 文献

- 伊吹英子, 2005, 「経営戦略としての「企業の社会的責任」」『知的資産創造』2003年9月号, 54-71.  
伊丹敬之, 1999, 『場のマネジメント』NTT出版.  
伊丹敬之, 2005, 『場の論理とマネジメント』東洋経済新報社.  
小田章・小高加奈子, 2014, 「島精機における組織の成長に関する一考察：バーナードの組織概念と伊丹の場のマネジメント論を用いて」『和歌山大学経済理論』第377号, 19-41.  
株式会社島精機製作所, 1983, 『エンジニアたちのグラウンド』.

株式会社島精機製作所, 2012, 『島精機 50 年史』.

株式会社島精機製作所, 2016, 同社ホームページ, (2016 年 5 月 5 日取得, <http://www.shimaseiki.co.jp/>).

小高加奈子, 2005, 「場の理論に基づく組織的情報創造の研究」『奈良女子大学大学院人間文化研究科年報』第 20 号, 189-200.

小高加奈子, 2013, 「島精機の強さの源泉: OB へのインタビューから判明した事実」『奈良女子大学社会学論集』第 20 号, 65-81.

崔 裕真, 2012, 『一橋大学 GCOE プログラム「日本企業のイノベーションー実証経営学の教育研究拠点」大河内賞ケース研究プロジェクト 島精機製作所 ニット製品の最先端生産方式開発の技術経営史: 手袋編機用半自動装置 (1960 年) から MACH2 シリーズまで (2010 年)』一橋大学イノベーション研究センター.

谷本寛治, 2006, 『CSR: 企業と社会を考える』, NTT 出版.

辻野訓司, 2009, 『EVER ONWARD 限りなき前進: シマセイキ社長島正博とその時代』, 産経新聞出版.

## The Philosophy and Practice of “Food, Clothing and Shelter” A Snapshot of the CSR Activities of Shima Seiki

Akira ODA, Kanako KOTAKA

### Abstract

Shima Seiki Mfg., Ltd. is a leading manufacturer of the computerized flatbed knitting machine and related design systems which has its main office and factory in Wakayama City, Japan. Mr. Masahiro Shima, its current president, started the business. In the textile machine boom during Japan's high growth period, the company surpassed its competitors with its automation technology and the high quality and performance of its products. Despite the negative impact of the oil shock, it became one of Japan's top three companies in ten years and one of the world's top companies in twenty years after starting up, due to the successful development of mass-produced, computerized machines and comprehensive design systems. This article attempts to describe why and how Shima Seiki developed its restaurant business and contributed to its various stakeholders in the industry and the local community of Wakayama City, Japan.